

CASH.EXKLUSIV IN KOOPERATION MIT STANDARD LIFE

Very british!

„Rule Britannia“ heißt die wohl bekannteste britische Hymne. Als James Thomson 1740 dieses patriotische Hohelied auf Stärke, Unbeugsamkeit, Tradition und Nationalstolz schrieb, beherrschte England nahezu unangefochten die damalige Welt – zu Lande und zu Wasser. Das British Empire ist Geschichte. Geblieben ist aber die Tradition, der Wille zur Unbeugsamkeit und dieser unfassbare Nationalstolz. Wie sonst ließe sich erklären, dass sich ein Land, von dem ich als überzeugter Europäer glaubte, es sei felsenfest in der Europäischen Union verankert, per Volksvotum vom 23. Juni 2016 dafür entschied, die wirtschaftlichen und politischen Bande zur EU mehr als deutlich zu lockern.

Nun ist das mit dem Volkswillen eine Sache. Das umzusetzen, was das Volk möchte, eine ganz andere. Wie der Brexit konkret aussehen wird, ist mehr als zweieinhalb Jahre nach dem Referendum in Großbritannien immer noch offen. Klar ist nur: Die britischen Parlamentarier suchen immer noch einen Ausweg aus ihrem Brexit-Dilemma.

Leidtragende dieser Hängepartie sind nicht nur die Bürger, sondern auch Unternehmen wie der britische Lebensversicherer Standard Life. Deutschland, Österreich und Irland sind – neben Großbritannien – die Hauptgeschäftsfelder des Versicherers. Und das seit Jahrzehnten. Die britische Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main ist kurz nach Öffnung der europäischen Versicherungsmärkte im Jahr 1994 hierzulande aktiv. Und sie steht zu ihrem Engagement – auch nach dem Brexit. „Standard Life ist bereits mehr als 23 Jahre auf dem deutschen Markt. In dieser Zeit haben wir tausende Makler und mehr als 500.000 Kunden mit investimentorientierten Produkten und sehr guten Ergebnissen überzeugt“, sagt Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs von Standard Life Deutschland und Österreich. Man habe sehr viel investiert, um diese Erfolgsgeschichte auch nach dem Brexit fortschreiben zu können, so Nuschele. Während britische Versicherer wie Friends Provident, Clerical Medical, Royal London und Legal & General aufmarschierten und wieder abzogen, hält Standard Life dem deutschen Markt und den Kunden, die an die Produkte made in Great Britain glauben, nach wie vor die Treue. Mitverantwortlich sei auch, dass sich der Markt kontinuierlich in Richtung fondsgebundener Vorsorgeprodukte entwickle. „Das bedeutet für uns großes Wachstumspotenzial. Wir haben in Deutschland noch einiges vor“, prophezeit Nuschele. Die Partner und Kunden werden es mit Freude vernehmen.



Jörg Droste, Cash.-Ressortleiter Versicherungen
droste@cash-online.de

INHALT

31 Deutliches Umdenken

Die niedrigen Zinsen bringen die Altersvorsorge einer gesamten Generation in Gefahr. Höchste Zeit, sich in der Altersvorsorge von Garantien zu verabschieden.

32 Garantien sind meist unnötig

Im Interview: Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs für Deutschland bei Standard Life nimmt Stellung zum Brexit und den Chancen von Fondspolizen ganz ohne Garantien.

Deutliches Umdenken

Die Deutschen Altersvorsorgesparer lieben Garantien. Ob alte Klassik, neue Klassik oder bei Indexpolice. Dabei erfordert die Niedrigzinsphase ein deutliches Umdenken und einen Verzicht auf Garantien. Ein Blick über den Tellerrand könnte helfen.

Dass deutsch-britische Beziehungen Tradition haben und sehr gut funktionieren, zeigt ein Blick auf das englische Königshaus. Was wäre die britische Monarchie ohne seine deutschen Wurzeln, ohne die Adels Häuser aus Hannover, Sachsen-Coburg-Gotha, Battenberg und Schleswig-Holstein-Sonderburg-Glücksburg? Gleich vier Adelsgeschlechter aus Germany hatten am englischen Hof ihre Finger im Spiel. Und was am Königshof Wurzeln trägt, funktioniert auch in der Versicherungsbranche. Wie das Beispiel des Versicherers Standard Life beweist.

Standard Life ist bereits mehr als 23 Jahre auf dem deutschen Markt aktiv. Und beliebt bei Kunden wie Versicherungsmaklern. Das Vertrauen kommt nicht von ungefähr, verfügt der Versicherer doch über eine nahezu 200-jährige Erfahrung im Segment Lebensversicherung.

Für die Briten hat das Spiel mit dem Kapital und den Börsen durchaus Tradition. Rückblick: Der erste britische Lebensversicherer wurde anno 1706 gegründet. Rund 120 Jahre bevor deutsche Anbieter überhaupt im Bereich Versicherungen und Kapitalanlage tätig wurden. Was die Produkte aus den englischen Sprachraum besonders spannend und attraktiv macht, ist ihre Ausrichtung auf eine deutlich renditeorientierte Kapitalanlagestrategie. Dieses Spiel, die Erfahrung mit dem Kapital, ist das Markenzeichen der Briten. Welche Vorteile dieser Erfahrungsschatz bietet, zeigt sich gerade heute deutlich.

Gerade erst hat die Europäische Zentralbank beschlossen, den Leitzins weiter auf Null zu lassen. Das Niedrigzinsniveau wird – und das zeichnet sich immer deutlicher ab – auch auf die Altersvorsorge einer gesamten Generation massiv durchschlagen. Denn viele Produkte dürften das, was in den Beratungsgesprächen auf Basis damaliger Zinsprognosen berechnet wurde, bei weiten nicht mehr erreichen. Hinzu kommt, dass viele jüngere die eigene Lebenserwartung unterschätzen. Die Gefahr von Altersarmut ist mittlerweile keine Worthülse mehr. Umsteuern ist nötig. Doch was, wenn die Kapitalanlagegesellschaften der Versicherer in Zeiten des ultraniedrigen Zinsumfeldes an den Kapitalmärkten Renditen zwischen drei bis vier Prozent erwirtschaften?

Ein Verzicht auf Garantien wäre eine Lösung. Das Problem, viele Deutsche wollen nicht. „Die Kunden sollten sich gut überlegen, ob sie wirklich eine Garantie benötigen. Denn die kostet in den Zeiten niedriger Zinsen unverhältnismäßig viel Rendite. Dies gilt für Fondspolice mit Garantieelementen, aber noch stärker für



Börse in Frankfurt

die neue Klassik und viele Hybridmodelle, die in den Deckungsstock investieren und mit ähnlichen Herausforderungen zu kämpfen haben, wie die „alte Klassik“, betont Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs bei Standard Life. Auch Standard Life verzichtet komplett darauf. „Das wichtigste Argument ist, dass mit einem Garantie-Produkt unter den aktuellen Rahmenbedingungen keine ausreichend hohe Rendite erzielt werden kann. Kunden wollen mit einem Garantieprodukt den Risiken aus dem Weg gehen, riskieren aber, ihre Vorsorgelücke nicht schließen zu können. Insbesondere schützt eine Garantie nicht vor Inflation“, sagt Standard Life Produktentwicklungsleiterin Johanna Bröker. Fondsgeliebte Produkte mit einer Aktienanlage böten zwar keine Garantie, schützen aber besser vor Kaufkraftverlust.

Darüber hinaus erwirtschaften sie zusätzliche Erträge und helfen dem Kunden dabei, seine Vorsorgeziele zu erreichen und die Vorsorgelücke schließen zu können. Hinzu komme, dass es gerade im Bereich der Multi-Asset-Fonds Lösungen gebe, die breit gestreut anlegen, dabei nur eine geringe Volatilität aufwiesen und somit für sicherheitsorientierte Kunden eine passende Lösung seien. „Aus all diesen Gründen halten wir Fondspolice für die passende Lösung für die Altersvorsorge“, resümiert Nuschele.

Jörg Droste, Cash.

„Garantien sind meist unnötig“

Der Brexit beschäftigt den Versicherer Standard Life bereits seit geraumer Zeit. Die Verlegung des Firmensitzes und der Umzug nach Dublin sind jetzt beendet. Cash sprach mit Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs von Standard Life Deutschland und Österreich, über Veränderungen für Vertriebspartner und Kunden in Deutschland und die Zukunft der Altersvorsorge hierzulande.

Die Politiker in Großbritannien und Europa ringen weiter mit dem Austrittsdatum. Nun hat die EU erneut den Brexit-Austritt verschoben. Wie gut ist Standard Life auf den Moment vorbereitet?

Nuschele: Standard Life hat geliefert und die Brexit-Lösung pünktlich zum 29. März 2019 umgesetzt. Es war uns schon recht früh klar, dass es auf politischer Ebene zu einer Hängepartie oder auch zu einem harten Brexit kommen könnte. Natürlich haben wir uns im Sinne unserer Kunden auch auf diese Szenarien vorbereitet. Mit dem Umzug nach Dublin haben wir eine Lösung geschaffen, die uns unabhängig von den weiteren politischen Ereignissen macht und für Kunden und Vertriebspartner ein Maximum an Planungssicherheit bringt.

Hand aufs Herz: Wie anspruchsvoll war für Sie und das gesamte Team der Weg? Wo lagen in den letzten Monaten die größten Hürden beziehungsweise Herausforderungen?

Nuschele: Es liegen sehr intensive, arbeitsreiche Monate hinter uns. Die Übertragung erfolgte nach einem streng regulierten, langwierigen Prozess. Über fast 36 Monate hinweg das Vertrauen unserer Partner und Kunden aufrecht zu erhalten, war die größte Herausforderung. Und was man nicht vergessen darf: Wir haben natürlich unsere Vertriebspartner und Kunden intensiv über unsere Pläne informiert und viele, viele Fragen beantwortet. Aber all das liegt hinter uns. Wir haben das Projekt abgeschlossen und die Basis geschaffen, unsere Erfolgsgeschichte in Deutschland und Österreich weiterschreiben zu können.

Alles in allem wurden über 600.000 Verträge und rund 26 Milliarden Euro nach Dublin übertragen. Warum haben Sie sich für die Republik Irland als neuer Standort und nicht für Deutschland und Frankfurt entschieden?

Nuschele: Wir haben geprüft, eine eigenständige BaFin-regulierte Deutschlandtochter zu gründen. Zwei Gründe haben aber dagegen gesprochen: With-Profit-Produkte sind im deutschen Versicherungsaufsichtsgesetz nicht geregelt. Anders sieht es dagegen in Irland aus, wo die irische Aufsicht der britischen in vielen Punkten sehr ähnlich ist. Und wir konnten in Irland auf ein bereits bestehendes Versicherungsunternehmen zurückgreifen, dessen Geschäftszweck wir erweitern konnten – wir mussten nicht neu gründen. Aus beiden Gründen war die Entscheidung für Irland sehr naheliegend. *Welche rechtlichen Konsequenzen hat der Wechsel von Edinburgh nach Dublin? Was ändert sich für die Kunden aus Deutschland*

und Österreich? Schließlich sind Deutschland die Versicherungskunden durch Protektor geschützt und in GB durch den FSCS. Wie sind die Kunden künftig abgesichert?

Nuschele: Zunächst einmal war es besonders wichtig, dass die Lösung für unsere Kunden und Vertriebspartner maximale Rechtssicherheit, gleichzeitig aber möglichst wenige Änderungen bringt. Dies ist definitiv der Fall. Die vertraglichen Rechte des Kunden bleiben unverändert erhalten und unterliegen deutschem Vertrags- und Steuerrecht. Die Rechtsaufsicht der BaFin bleibt ebenfalls bestehen. Auch bei den garantierten Leistungen gab es keine Änderung. Die Kunden erhalten den gleichen Service, Rückfragen werden von den bekannten Ansprechpartnern beantwortet. Eine Veränderung gibt es lediglich beim Insolvenzschutz. Hier werden die Kunden nun durch die irischen aufsichtsrechtlichen Vorschriften geschützt, die auf einer EU-Richtlinie beruhen. Das bedeutet, dass für die Ansprüche der Kunden aus Lebensversicherungen ein sogenanntes Sicherungsvermögen gebildet und vorgehalten wird, das im unwahrscheinlichen Falle einer Insolvenz den Kunden vorrangig zur Verfügung stehen würde.

Stichwort Zukunft: Die Europäische Zentralbank hat gerade erst beschlossen, die Leitzins auf null zu lassen. Wie beurteilen Sie die Entscheidung und welche Folgen erwarten Sie angesichts dieser Entwicklung für die private Altersvorsorge der Zukunft?

Nuschele: Dass ein Ende der niedrigen Zinsen in Europa nicht in Sicht ist, hat natürlich massive Auswirkungen auf die private Altersvorsorge. Gerade klassische Produkte haben unter den niedrigen Zinsen zu leiden und haben stark an Attraktivität verloren. Ein Neugeschäftsanteil von circa zehn Prozent spricht eine deutliche Sprache. Die Nachfrage nach Alternativen, die auch in niedrigen Zinsen eine gute Rendite erzielen können, hat im Gegenzug stark zugenommen. Ich bin fest davon überzeugt, dass dieser Trend anhält und sich weiter verstärken wird. Davon werden wir profitieren, weil wir uns seit unserem Start vor mehr als 20 Jahre auf investimentorientierte Produkte fokussieren und sehr gute Ergebnisse vorweisen können.

Gerade fondsgebundene Rentenversicherungen mit Garantiekonzepten gewinnen vor dem Hintergrund immer stärker an Beliebtheit. Welche Chancen beziehungsweise Perspektiven bieten Fondspolice für die Altersvorsorge, insbesondere im Vergleich zu Indexpolice oder zur modernen Klassik?



Christian Nuschele, Standard Life Deutschland

Nuschele: Dass es sehr positive Aussichten für Fondspolice gibt, steht für mich außer Frage. Sie gelten in der Branche als echter Hoffnungsträger. Sowohl Makler als auch Versicherer sehen Wachstumschancen bei der fondsgebundenen Altersvorsorge. Kunden sollten sich aber gut überlegen, ob sie wirklich eine Garantie benötigen. Denn eine Garantie kostet in Zeiten niedriger Zinsen unverhältnismäßig viel Rendite. Dies gilt für Fondspolice mit Garantieelementen, aber noch stärker für neue Klassik und viele Hybridmodelle, die in den Deckungsstock investieren und mit ähnlichen Herausforderungen zu kämpfen haben wie die „alte Klassik“. Auch Indexpolice enthalten übrigens hohe Garantien, was zulasten der Rendite geht. Aus all diesen Gründen halten wir Fondspolice für die passende Lösung für die Altersvorsorge und sind fest davon überzeugt, dass der Marktanteil von Fondspolice kontinuierlich ansteigen und der Trend langfristig anhalten wird. *Wir sprechen heute viel über betriebliche Altersvorsorge, private Altersvorsorge, Digitalisierung und demografischen Wandel. Mit entsprechenden Produkten dahinter. Mittlerweile ist gut die Hälfte der deutschen Bevölkerung über 50 Jahre alt und vermögend. Allerdings gibt es kaum Produkte oder adäquate Beratungsansätze. Warum sind die Versicherer kaum auf diese Zielgruppen eingestellt?*

Nuschele: Warum andere Versicherer hier schlecht aufgestellt sind, kann ich nicht beurteilen. Standard Life jedenfalls hat in diesem Bereich einen besonderen Schwerpunkt gesetzt. Wir haben zwei speziell auf diese Zielgruppe zugeschnittene Produkte auf

den Markt gebracht und die Investmentauswahl kontinuierlich verbessert. Zusätzlich sind wir gerade dabei, unsere Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern auszubilden. Die Ruhestandsplanung wird für unabhängige Berater in den kommenden Jahren ein zentrales Wachstumsfeld sein. Wir bieten unseren Vertriebspartnern bereits jetzt besonders gute Unterstützung sowie Beratungsansätze.

In den vergangenen Jahrzehnten war die Branche beinahe ausschließlich auf den Vermögensaufbau und die Absicherung von Sachwerten fokussiert, weniger auf Entsparen und sinnvolle Lösungen für die Zielgruppe. Welche Produkte bieten Sie für die Zielgruppe. Und was macht diese Lösungen für die Zielgruppen besonders geeignet?

Nuschele: Wir haben mit WeitBlick ein Produkt, das speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe 50plus ausgerichtet ist. Der Schwerpunkt des Einmalbeitragsproduktes liegt nicht auf dem Vermögensaufbau, sondern ganz klar auf einer klugen Kapitalanlage und der optimalen Verwendung des bereits angesparten Vermögens: Mit dem automatischen Auszahlungsplan haben Kunden die Möglichkeit, bereits bestehende Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenkasse oder aus privaten Vorsorgeverträgen zu erhöhen. Der Kunde bestimmt dabei, in welchen Abständen er gern regelmäßige Teilauszahlungen automatisch überwiesen haben möchte. Mithilfe der „Familien Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen an nachfolgende Generationen übertragen. Dafür sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig und Versicherungsnehmer können Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen.

Versicherungen und Vertriebe befinden sich in einem enormen Veränderungsprozess. Welche Services und Unterstützungen bieten Sie Ihren Partnern?

Nuschele: Standard Life steht fest zum unabhängigen Vertrieb, weil wir der festen Überzeugung sind, dass unabhängige Beratung das beste Ergebnis für den Kunden bringt und dadurch auch eine wichtige Verbraucherschutzfunktion wahrnimmt. In der komplexeren werdenden Vorsorgewelt sehen wir große Chancen für Makler und wir wollen unsere Vertriebspartner dabei unterstützen, diese Chancen zu nutzen. Dazu haben wir beispielsweise das Weiterbildungsprogramm „Future Ready“ in Deutschland gestartet. Es soll den Maklern helfen, sich professioneller aufzustellen, den Kunden den Mehrwert ihrer Leistungen aufzuzeigen und den Unternehmenswert durch ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu stabilisieren oder zu steigern. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor wird der noch stärkere Fokus auf die kontinuierliche Betreuung des Kunden und laufende Vergütung sein. Denn laufende Vergütung sichert regelmäßige Einnahmen, steigert den Wert des Maklerunternehmens und macht unabhängiger von regulatorischen Eingriffen. Auch hier bieten wir Maklern mit flexiblen Vergütungsmodellen wie dem Tarif V attraktive, zukunftsorientierte Lösungen.

Das Gespräch führte Jörg Droste, Cash.